

# 最新幼儿园中班户外活动教案及反思(汇总5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 招商个人年终工作总结篇一

201x年我县商务招商工作的总体思路是：以十八届三中全会精神为指导，以招商引资为抓手，招大引强，加快工业项目的引进和建设；推进商务行政执法，科学制定城乡商业网点规划，推进对外投资与合作，提高商务管理水平，优化外商投资环境，为保持我县经济社会发展的良好势头做出新的贡献。

具体工作目标是：招商引资到位资金180亿元；实际利用外资到位资金9000万美元；外贸生产性企业进出口超过7000万美元；社会消费品零售总额增长15%，其中限上企业零售总额增长20%。

为保证上述目标的完成，重点要抓好以下几个方面的工作。

全年目标□201x年全县招商引资任务200亿元，增长30%。

各镇(园区)的招商任务要在今年的基础上增长30%，并要在开发区建设10000平方米的标准化厂房，重点引进一家水果加工企业和一家板材家居企业。引进项目进入开发区的，按照一定比例在任务、税收等方面进行分成。

### 1、重点产业

我县将以水果产业为首位产业，力争利用3年时间，使水果产

业销售额位居全国前3位，产值超100亿元，实现税收5-10亿元。

板材家居为支柱产业，主攻泛家居产业；装备制造业次之；把商贸物流业作为补充和重要增长极，针对我县三产短、物流成本高的现状，力争商贸物流有所突破。

## 2、招商重点

水果产业发展，在上游产业上以引进台湾客商的有机水果种植，杨氏果业的鲜果销售、包装、冷藏、保险、鲜切，海升果业的水果胡萝卜等项目为主；在中游产业上以引进罐头、果酒、天地一号果醋、汇源果汁扩建线、喜之郎果冻、统一食品等项目为主；在下游产业以引进纤维素、多酚，海升果业果胶生产等项目为主。

板材家居产业发展，重点建设人造板基地、商会及亚太集团的泛家居产业园，着力引进着力引进中高密板、建筑模板、家具板、橱柜、衣柜、门窗、楼梯、陶瓷、卫浴及居家、办公、酒店和户外等企业。

商贸物流业发展，以引进汽贸、汽配、农资、物流园等为主的企业为主。

## 3、加快园区培育，完善招商载体

201x年把园区(县开发区、高铁新区、城西民营工业集中区、薛楼板材加工园)及有条件的镇园区招商作为招商工作的重点。园区招商要以工业项目为主，注重招大引强，注重产业链培育，注重引进税源多的项目，以项目建设拉动县域经济的发展。开发区以果蔬加工为主，机械加工、电子加工等机械装备项目。同时，大力发展以汽贸、汽配、农资、物流园等为主的第三产业。高铁新区、薛楼板材加工园以泛家居为首位产业，纺织服装为第二产业。推行一镇一品，结合各自特点，

宜农则农、宜工则工，宜商则商，错位发展，围绕产业链条上的各个环节做文章。

#### 4、大力开展精准招商、以商招商等招商活动

推行全民招商与专业招商结合，严格落实招商周制度。主攻苏南、浙江、广东等重点区域，根据重点产业和重点招商企业的布局，挂图作战，按图索骥，提高项目推介对接成功率。发挥省、市驻外办事处，商会、行业协会作用，开拓中介代理招商。高度重视“以商招商”，强化海升、汇源、中粮、西地亞等企业的联系，引进上下游配套产业。建立完善我县招商信息网络平台，积极开展网上招商。

#### 5、强化项目跟踪服务，突出抓好项目落地

成立项目评审推进制度，县项目评审委员会，对掌握的项目信息逐一审核，对适合在我县落地的项目，按产业进行分类，分送各产业招商中心及相关县领导进行洽谈，签约项目。按照“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则，组成专门工作班子，“一对一”跟进，制订推进计划，明确时间节点，确保签约项目落地建设。争取协议项目变合同，合同项目抓开工，开工项目抓进度，竣工项目抓投产，确保完成全年目标任务。

#### 6、加强招商督查考核，激发全县招商激情

继续采取“一月一调度，一季一观摩，半年一小结、年终一总结”的方式，推进目标任务的落实。各责任单位每月定期报送招商工作动态和信息。每月由县效能督察局、招商局对各单位目标落实情况进行督查。

#### 7、进一步加强服务，优化招商环境

坚持招商项目全程跟踪服务制度，及时协调解决签约、在建、投产等项目过程中出现的问题。认真听取各方面对我县投资

环境的反馈意见，不断提升效能。加大投诉查处力度，确保外商投诉事事有着落，件件有回音。

一是大力培育发展出口企业，进一步壮大出口队伍。积极引导更多的生产企业进行对外贸易，着力引导更多的民营企业走向国际市场。

二是积极引导企业加大技改投入，加快新产品开发和发掘培育更多具有市场竞争优势出口品牌，科学做好市场规划，开拓新兴市场。

三是努力争取外贸扶持资金，强化企业服务工作，进一步扶持外贸企业做强做大。

积极向上争取项目支持，对农村农贸市场逐步进行标准化改造，促进农村地区商贸服务业发展。对全县商业网点合理布局，划行归市，防止盲目投资和重复建设，促进全县商业网点全面、均衡发展，建立统一开放竞争有序的商品市场体系。

一是加强商务综合执法队伍建设。建立商务执法队伍，加强商务执法力量，做到理性执法，规范执法。

二是完善执法装备配置。做好“12312”举报投诉等装备的配置工作。

三是严厉打击私屠滥宰等违法行为，确保广大人民群众吃上“放心肉”；推进酒类溯源信息化管理，严把酒类市场准入关，强化酒类流通许可证和随附单制度，严厉打击制假售假。

一是强化成品油市场管理，保障市场供应。健全成品油市场应急预案，进一步加强成品油市场监测预警工作，做到畅通信息渠道，全面掌握成品油市场供应、销售、库存等运行情况。

二是强化商贸服务行业监管，促进规范发展。积极支持餐饮企业发挥本地特色，参与行业交流，推动特色食品企业与超市对接，扩大市场和影响，做响做强县的优势品牌。

三是全面启动电子商务工作。结合“万村千乡工程”，整合资源，完善电子商务网络。

## 招商个人年终工作总结篇二

撰写好工作计划，是为了能够更好的完成工作，提高工作效率。下面是招商个人年度工作计划，欢迎阅读参考！

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

- 1、提升整体的业务水平。
- 2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。
- 3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。
- 4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。
- 5、对济宁市去集中性商业进行有目的.性市场调查。
- 6、制定租金策略。
- 7、2月下旬与德克士济宁负责人对接项目问题，三月初接待肯德基、迪信通□e家卤面负责人对项目进行考察。

8、制定新业态招商手册。

9、加强招商专员的业务培训。

10、与工程部对接物业条件的准确数据。

11、配合销售部进行对商铺的营销工作。

12、继续挖掘潜在或意向客户。

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、招商手册和招商说明书。

2、委托经营合同(代为管理)，授权委托书。

3、招商委托书。

4、招商流程表。

5、招商文案。

1、项目招商发布会。

2、项目推介洽谈会。

3、登门拜访(目标自荐)。

4、网络招商。

- 5、电话联系。
- 6、面对面沟通。
- 7、行业协会、政府机构。
- 8、媒体招商。

稳固商场现有的好品牌，同时引进其他上档次的品牌。

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

## 招商个人年终工作总结篇三

坚持科学发展观，深入贯彻落实党的十八大会议精神，紧紧围绕县委、县政府的经济发展工作思路，结合我局实际，倾力引进战略投资者，着力提高全县对外贸易发展水平，进一步规范和整顿市场经济秩序，真抓实干，确保商务招商工作实现新的突破。

1、坚定不移抓好招商引资，力争在引进500强企业上有突破。树立借势借力意识，大力推进资源深度开发，进一步营造“尊商、重商、亲商、爱商”氛围，走活借智借力、借势发展这着棋。

一是精选招商项目。结合我县资源优势以及产业发展方向，围绕5大产业版块，收集精选招商项目，组织专家团队对其进行策划包装，寻求国内500强企业，与之对接。

二是创新招商方式。坚持大活动招商造声势、小分队招商求实效的招商理念，一方面，积极组织好梨花节和酥梨节的招商活动，另一方面积极参加大型招商博览会，宣传我县资源，推介优势项目，捕捉招商信息；第三是加强招商分局的招商工作，明确任务，主动上门，对接洽谈。

三是优化招商服务，抓好招商项目的调度协调和服务，使在谈项目尽快谈成，签约项目尽快开工，在建项目尽快建成投产。

## 2、大力推进商贸流通体系建设。

策划包装2家专业市场，建设3个乡镇农贸市场建设。继续实施“万村千乡”工程，构建农村市场消费体系，活跃农村市场。依法规范、酒类、肉品、成品油等各类行业市场秩序，促进市场经济稳定、有序发展。

## 3、着力扩大外贸规模，稳步推进外经外贸工作。

一是强化政策支持，促进企业开展对外贸易。积极争取中小企业国际市场开拓资金等政策性资金，帮助引导企业自主开拓国际市场、自觉发展自营出口，扩大我县外贸出口实绩。

二是大力开拓出口市场，实施出口市场多元化战略，巩固和扩大传统市场，拓展新兴市场；培育出口名牌产品，支持有条件的企业争创出口品牌，提高产品在国际市场上的竞争力。

三是搭建平台，鼓励支持企业“走出去”。鼓励企业积极参加各类国内外产品大型展会以及境外经贸出访考察，充分利用这些贸易平台，广交客户，多接订单。

四是开展上门服务，主动深入到外向型企业，协助企业加强出口基地建设，了解企业生产经营情况，及时解决和向上反映企业生产经营过程中存在的困难。



五是逐步开展代理出口企业转自营工作。目前，熙可正在转自营，汇源明年将实现自营出口，海升目前还没有转自营，正在做转化工作。

#### 4、努力实现利用外资的新突破。

一是突出大项目的带动作用，把大项目谋划、对接、洽谈作为重中之重，大力推进一批总投资超5000万美元的战略性大项目、战略性新兴产业、现代服务业项目。

二是邀请世界大企业公司我县在境内外举办的各类经贸活动，推动专题招商，力争每年组织世界大公司与我县进行对接洽谈，引导其来我县投资兴业，“以外引外”，用活客商资源。

三是切实落实各项利用外资优惠政策，积极完善利用外资促进政策，加大在科技创新、产业升级、区域协调、引智就业、发展外贸等方面的支持力度，促进外资企业向我县加快转移和进一步扩大投资。

## 招商个人年终工作总结篇四

xx年，在区委、区政府的正确领导下，在局领导的亲切关怀下，紧紧围绕区委“3311”工程，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得了一定的成绩。

### 一、加强学习、提高理论水平，提高招商专业技能。

全面深入地领会“三个代表重要思想”的科学内涵和精神实质，进一步坚定全面建设小康社会，推进社会主义现代化建设，开创社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。

二是坚持理论基础联系实际，把学到的知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，做到学用结合。

三是注重招商引资专业知识的学习，积极参加区上举办的“招商引资业务培训”，加强法律、经济、电脑、礼仪等知识的学习。

二、创新招商方法，招商引资工作取得一定实效。

(一)积极参加一些大型招商活动，以会招商，广交朋友。

参加西博会、渝洽会、成渝经圈商会合作峰会等，联系及邀请有意向的企业、客商来我区考察。

(二)成功在外举办招商推荐活动。

今年9月，赴新疆维吾尔自治区，对接新疆aa企业联合会，邀请川籍50多名企业家参会，会议取得了圆满成功，新疆aa企业联合会于11月进行了回访，目前在谈项目5个。

(三)耐心细致周到搞好接待工作。

对邀请来访的客商，我们不厌其烦地介绍xx的区位优势、交通优势、能源优势及招商引资优惠政策，详细解答客人的问题。

全年接待客商70多人次。

(四)充分利用科学手段，实现网络招商。

将我们的宣传资料、项目资料挂在网上，实现网络化的招商。

(五)采取蹲点招商和产业招商相结合的办法，提高招商实效。

针对重庆地区产业特点，我们重点对接机械、纺织、生物环保项目。

三、完成招商的基础工作、完善和充实招商引资项目库。

收集整理我市的招商引资优惠政策;认真分析我区区位优势、交通优势、能源优势;制作我区的招商引资工作手册;根据我区的平台,建设金龙工业园区、轻工工业园区、机电工业园区;根据我区的产业,打造玻璃产业园、家具产业园、纺织产业园、工业物流园;制作纺织招商说明书、家具招商说明书、红薯饮料招商说明书;广泛收集项目,建立普遍项目库、重点项目库、入驻项目库。

四、做好对联系乡镇的招商引资工作的协调、配合和指导。

按照区招商领导小组长的安排,对联系的新桥工业集中区和桂花镇,我坚持每月下去一次,平时做到随叫随到,和他们一道研究招商工作,解决实际问题,提高招商实效。

五、完成领导交办的其他工作。

每周五完成区招商及项目例会材料;每周星期三完成全区招商信息并上报市招商局;极级完成领导交办的其他工作。

过去的一年,虽然取得了一些成绩,但也存在一定的不足,主要表现在学习不够多,学习面不够宽,工作上不太主动,工作方法上有待创新,在今后工作中一定发扬优点,克服困难,创新工作,争取取得更大的成绩。

## 招商个人年终工作总结篇五

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝,迎接我们的将是新的生活,新的挑战,是时候写一份详细的计划了。那么你真正懂得怎么制定计划吗?以下是小编为大家整理的下半年招商专员个人工作计划,希望能够帮助到大家。

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的. 相关动态。

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

## 招商个人年终工作总结篇六

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

- 1、提升整体的业务水平
- 2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。
- 3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。
- 4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。
- 5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查
- 6、制定租金策略
- 8、制定新业态招商手册
- 9、加强招商专员的业务培训
- 10、与工程部对接物业条件的准确数据
- 11、配合销售部进行对商铺的营销工作
- 12、继续挖掘潜在或意向客户

二、尽可能多的增加预备客户资源

- 1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。
- 2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。
- 3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

### 三、相关招商资料的准备

- 1、招商手册和招商说明书
- 2、委托经营合同(代为管理)，授权委托书
- 3、招商委托书
- 4、招商流程表
- 5、招商文案

### 四、招商方式

- 1、项目招商发布会
- 2、项目推介洽谈会
- 3、登门拜访(目标自荐)
- 4、网络招商
- 5、电话联系
- 6、面对面沟通
- 7、行业协会、政府机构

## 8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。